

задачи. С одной стороны, он обязан обеспечить управляемое плавание номинального курса рубля в диапазоне, позволяющем обеспечивать высокую рентабельность экспорта и импортозамещающих отраслей. С другой стороны – необходимо сдерживать инфляционную динамику, которая на волне разогрева экономики в целом и монетарного сектора в частности грозит преодолеть критический уровень управляемости. До поры до времени сглаживать существующую противоречивость монетарной политики позволяет механизм монетарного регулирования, выстроенный Центральным банком. То есть, опять порождается метание из стороны в сторону между двумя противоположностями.

В течение нескольких последних лет Центральный банк не мог определить приоритеты своей монетарной политики: не допустить укрепления рубля, проигнорировав инфляционный шлейф, либо наоборот – не допустить разгона инфляции, не обращая при этом внимания на укрепление рубля, наносящее ущерб конкурентоспособности национальной экономики. Логично предположить, что, если Центральный банк, войдя в положение “буриданова осла”, не выберет ни одно из этих направлений и чем-то не пожертвует, сочетать их в долгосрочной перспективе будет невозможно. В этом случае на экономику будут оказывать давление не только непозитивные эффекты от каждой из альтернатив, но и эффект их взаимодействия, парировать который будет достаточно сложно, если возможно вообще. Впрочем, учитывая нестационарность российской экономики, можно заметить, что потенциальную угрозу кризисной развязки таит в себе реализация любой из обозначенных альтернативных монетарных стратегий ЦБ.

Есть все основания полагать, что включение рыночных процессов поствашингтонского консенсуса и, следовательно, допущение приемлемой галопирующей инфляции на развивающихся рынках выведет соответствующие страны с траектории интервальных коллапсов, сделает их развитие более устойчивым, улучшит макроэкономические показатели и, главное, повысит уровень жизни населения.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ, КОНКУРЕНЦИЯ И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Яковлев А.А.

(Государственный университет – Высшая школа экономики. Москва)

Для политики либеральных реформ в России изначально была характерна ориентация на создание стимулов для конкуренции и развитие конкурентной среды. В числе механизмов достижения этой цели можно отметить ликвидацию организационных объединений советского периода, разукрупнение крупных производственных предприятий в процессе их приватизации, а также быстрое открытие внутреннего рынка для импортных товаров – за счет либерализации внешнеэкономической деятельности и быстрого укрепления курса рубля.

Вместе с тем уже в середине 1990х годов появились свидетельства того, что слишком сильная конкуренция может носить разрушающий характер [Ickes, Ryterman, Tenev 1995; Яковлев, 1997] – особенно, когда у предприятий нет ресурсов и возможностей для реструктуризации. Эти выводы в целом соответствовали результатам более общих исследований Института исследований развития при Университете Эссекса (см. [Kaplinsky, 2000] и

другие работы) о возможностях встраивания предприятий из развивающихся стран в глобальные цепочки создания стоимости.

Кризис 1998 года снял избыточное конкурентное давление на российских производителей со стороны импорта – прежде всего за счет сильной девальвации рубля. Эффект этой девальвации на сегодняшний день практически уже исчерпан, однако период относительной защищенности внутреннего рынка целым рядом предприятий был использован для модернизации своих производственных и бизнес-процессов. Как позволяют предположить исследования последних лет (см. качественные интервью с менеджерами предприятий в рамках проекта [ТТРР, 2004]), одним из инструментов этой модернизации стала интернационализация деятельности предприятий. Проявлениями этой новой тенденции стали как прямой выход на внешние рынки со своей продукцией, так и расширение взаимодействия с иностранными инвесторами, найм менеджеров с опытом работы в иностранных компаниях, международная сертификация продукции и т.д.

В данной статье с учетом сказанного выше предполагалось рассмотреть влияние, которое оказывает конкуренция на эффективность деятельности предприятий, а также взаимосвязи между интенсивностью конкуренции, формами интеграции российских предприятий в глобальный рынок и развитием корпоративного управления.

В своем анализе мы опирались на результаты совместного исследовательского проекта Института экономических исследований Университета Хитоцубаши (Токио, Япония) и Института анализа предприятий и рынков ГУ-ВШЭ (Москва, Россия).^{*} В ходе этого проекта весной-летом 2005 года было проведено интервьюирование руководителей 822 акционерных обществ в промышленности и связи в 64 регионах России на основе вопросника, разработанного при участии д-ра Тимоти Фрая (Университет Огайо, США). Основной целью эмпирического обследования стало исследование эволюции отношений собственности и корпоративного управления в российских компаниях на фоне их стремления к интеграции и в условиях складывающихся рыночных стимулов и несовершенных институтов. Более подробная информация о методах исследования, структуре выборки и общих результатах опроса дана в работе [Dolgopyatova, Iwasaki, 2006].

Конкуренция и общие параметры деятельности предприятий. В рамках анализа взаимосвязей конкуренции и глобализации и их влияния на корпоративное управление мы должны будем сначала кратко охарактеризовать связи конкуренции с общими результатами деятельности предприятий, а также с политикой предприятий.

Проведенный анализ показывает, что связи между интенсивностью конкуренции и изменением объемов продаж на предприятиях-респондентах в

^{*} Японская сторона получила финансовую поддержку от Японского фонда поддержки исследований, финансируемого инвестиционными и страховыми компаниями (Japan Securities Scholarship Foundation), грант на научные исследования от Министерства образования, культуры, спорта, науки и технологий Японии, финансовую поддержку Института экономических исследований Университета Хитоцубаши.

Российская сторона получила грант Московского общественного научного фонда за счет средств, предоставленных Агентством по международному развитию Соединенных Штатов Америки (USAID) для выполнения проекта «Интеграционные процессы в корпоративном секторе: стимулы, формы и экономические последствия» (июнь 2005-апрель 2006 гг.), а также организационную поддержку ГУ-ВШЭ.

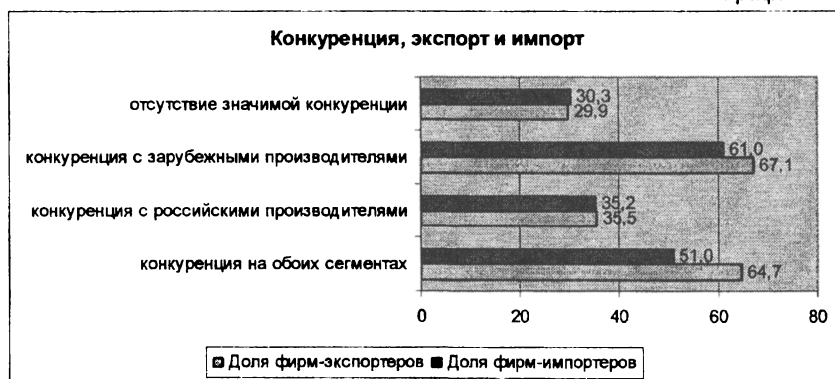
2000-2004 годах не наблюдается. При этом имеет место отрицательная связь с оценками финансово-экономического положения предприятий (значимость 0,043). Если в группе предприятий, не испытывающих конкуренции, 43,4% респондентов оценивали свое финансовое положение как хорошее, то в группе, активно конкурирующей и с российскими и зарубежными фирмами, таких было всего 30,5%. Одновременно в этой группе наибольшей оказывается доля предприятий с плохим финансово-экономическим положением – 14,9% против 8,6% в первой группе.

Интенсивность конкуренции влияет на инвестиционную активность (значимость 0,007). В частности, в 2000-2004 годах инвестиции чаще осуществляли фирмы с «промежуточными» оценками интенсивности конкуренции, сталкивавшиеся на рынке только с российскими или только с зарубежными производителями.

Повышение конкуренции вело к существенному расширению затрат на рекламу и маркетинг (значимость 0,000). Вместе с тем рост затрат на НИОКР, внедрение новых продуктов и новых технологий в 2000-2004 годах оказывались более характерны для предприятий, конкурирующих с иностранными производителями (значимость 0,000; 0,004 и 0,052). Напротив, новые производственные мощности в этот период чаще вводились на предприятиях, ориентированных на российский рынок (значимость 0,089).

Конкуренция и масштабы присутствия предприятий на мировых товарных рынках. Для всех трех параметров – доля экспорта, доля импорта и изменение экспорта в 2000-2004 годах – наблюдается тесная связь (на уровне 0,000) с группировкой предприятий по типам и интенсивности конкуренции. Так, очевидным образом, доля экспортеров оказывается заметно выше среди предприятий, конкурирующих с зарубежными производителями (см. график 1).

График 1.



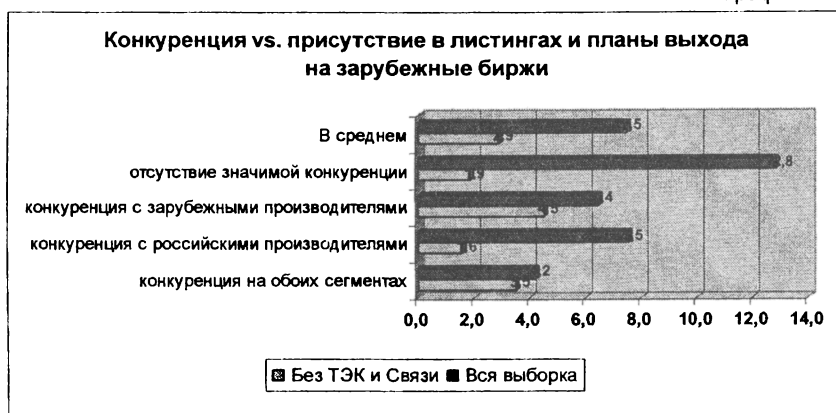
Вместе с тем, любопытно отметить, что 35% предприятий, конкурирующих исключительно с российскими производителями, и 30% предприятий, вообще не испытывающих конкуренции, тоже осуществляли поставки на экспорт. При этом у 11,5% из них в первом случае и у 15% во втором объеме таких поставок составлял 10% и более от их общего объема продаж.

Проведенный анализ также показывает, что предприятия, конкурирующие с иностранными производителями, выступают наиболее активными импортерами. Лишь 39% из них не используют импортного сырья, материалов и комплектующих (против 56,5% в среднем по выборке), а у 23% из них закупки по импорту достигают 10% и более от общих затрат на производство (в целом по выборке – менее 16%).

Конкуренция и привлечение ресурсов с глобальных финансовых рынков. Корреляционный анализ свидетельствует об отсутствии связи между группировкой по типам и интенсивности конкуренции и масштабами привлечения иностранных инвестиций. Вместе с тем, наблюдается достаточно тесная связь интенсивности конкуренции с присутствием в листингах и планами выхода на зарубежные биржи (значимость 0,012), а также с масштабами участия иностранных акционеров в капитале предприятия (значимость 0,003). При этом в обоих случаях резко выделяются компании, не сталкивающиеся с конкуренцией, - почти 13% из них уже присутствует на зарубежных биржах или планирует выйти на них в будущем (против 7,5% по выборке), а 21% таких компаний уже имеет иностранных акционеров (против 14% по выборке).

Однако более детальный анализ говорит о существенном влиянии отраслевых факторов (см. графики 2 и 3). При исключении из рассмотрения предприятий топливно-энергетического комплекса и отрасли «связь», которые активно присутствуют на зарубежных биржах и у которых много иностранных акционеров (особенно в ТЭК), характер взаимосвязей меняется. Лидерами по обоим параметрам оказываются предприятия, конкурирующие с иностранными производителями, однако зависимость теряет статистическую значимость (0,372 и 0,963).

График 2.



Конкуренция и организационно-управленческие инновации, ориентированные на мировой рынок. Привлечение менеджеров с опытом работы в зарубежных компаниях более характерно для предприятий, конкурирующих в обоих сегментах или только с российскими производителями. В названных двух группах это делают 17% и 14% респондентов – против

примерно 9% в двух других группах. Данная связь, однако, остается статистически не значимой (0,122 по всей выборке, 0,119 без ТЭК и отрасли «Связь»).

График 3

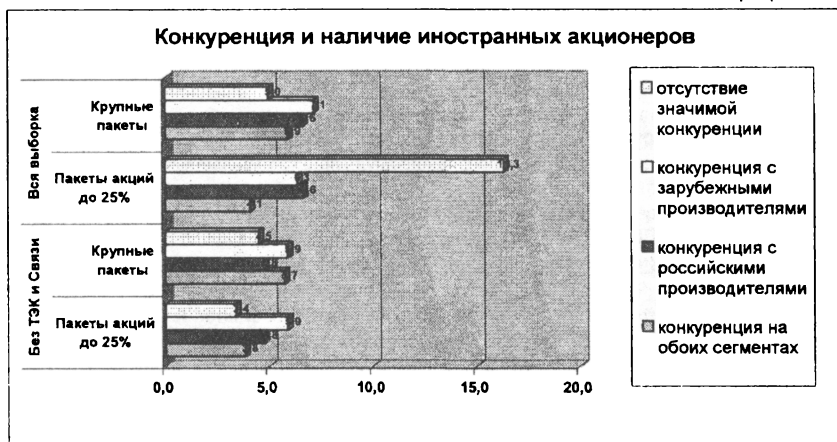


График 4.



В привлечении международных аудиторов очевидным образом заинтересованы компании, присутствующие на биржах или намеренные выйти туда в будущем (значимость связи 0,000).⁶¹ Поскольку в их числе много

⁶¹ Стоит, правда, отметить, что среди респондентов, привлекающих международных аудиторов, 30% не представлены на биржах и не думают об этом. Судя по всему, эти АО заказывают международную отчетность не для инвесторов, а для собственных нужд.

предприятий ТЭК и отрасли «Связь», анализ ответов на данный вопрос проводился как по всей выборке, так и с исключением двух упомянутых отраслей. В последнем случае взаимозависимость с группировкой по интенсивности конкуренции становится заметно лучше, но все равно остается статистически не значимой (0,404 по всей выборке, 0,118 без ТЭК и отрасли «Связь»). Тем не менее, можно отметить, что без учета ТЭК и отрасли «Связь» международных аудиторов чаще привлекают компании, конкурирующие с зарубежными производителями.

Единственным безусловно значимым параметром (на уровне 0,000) в данном блоке оказывается сертификация продукции по международным стандартам. Как видно на графике 4, предприятия, сталкивающиеся только с зарубежными производителями или конкурирующие сразу на обоих сегментах, существенно чаще проводили сертификацию своей продукции в соответствии со стандартами ISO и подобными им.

Конкуренция и развитие корпоративного управления.

Корреляционный анализ свидетельствует об отсутствии связей интенсивности конкуренции с вхождением предприятий в холдинги и бизнес-группы, а также с выбором аудитора АО. Вместе с тем, значимые связи наблюдаются с ответами на вопросы о наличии акционера с контрольным пакетом акций (0,018), об оптимальности достигнутого уровня концентрации акций (0,034), о присутствии крупных акционеров на предприятии в качестве менеджеров (0,003), а также о вхождении в листинги и планах выхода на биржи (0,013).

Характер значимых связей следующий:

- Акционер с контрольным пакетом чаще встречается на предприятиях, конкурирующих на обоих сегментах или только с российскими производителями (75-76% против 64-66% в двух других группах).

- Аналогичное смещение наблюдается в оценках оптимальности достигнутого уровня концентрации акций. С одной стороны, респонденты, конкурирующие на обоих сегментах или только с российскими производителями, чаще считают оптимальным достигнутый весьма высокий уровень концентрации (72-73% против 71% у респондентов, конкурирующих только с зарубежными производителями, и 60% у респондентов, не испытывающих конкуренции). С другой стороны, они же чаще высказываются в пользу его дальнейшего повышения (сальдовая оценка +5-9% против 0-2% в двух других группах).

- В этих двух группах крупный акционер чаще выступает в качестве менеджера (51-55% против соответственно 47% и 37% у респондентов, конкурирующих только с зарубежными производителями или не испытывающих конкуренции).

- Напротив, присутствие в листингах и планы выхода на биржи более характерны для предприятий, не сталкивающихся с конкуренцией (26% против 17% в среднем по выборке).

Поскольку на все эти зависимости (и особенно в последнем случае) могли оказывать влияние отраслевые различия, аналогичные корреляции были рассчитаны без учета предприятий ТЭК и отрасли «связь». Результаты оказались следующими.

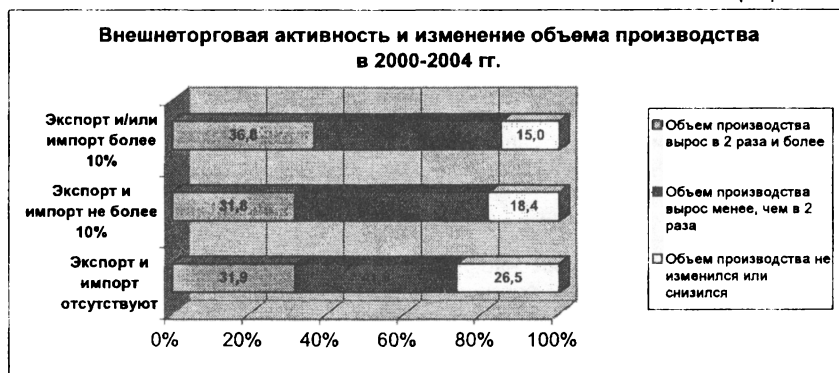
Взаимосвязь конкуренции с присутствием в листингах и планами выхода на биржи изменилась – более активными как в отношении российских, так и в отношении зарубежных бирж оказываются предприятия, конкурирующие с иностранными производителями. Применительно к оценкам оптимальности

достигнутого уровня концентрации акций характер связи не изменился. Однако в обоих случаях связи утратили статистическую значимость (0,228 и 0,144, соответственно). Для двух других вопросов – наличие доминирующего акционера и присутствие крупных акционеров на предприятии в качестве менеджеров – несколько снизилась значимость связей (0,088-0,090) без изменения их характера.

Внешнеторговая активность и общие параметры деятельности предприятий. Поскольку, как мы уже отмечали в разделе 1, процессы глобализации отражаются на деятельности российских предприятий преимущественно через вовлечение их в экспортно-импортные операции, здесь в качестве основного индикатора мы будем использовать интегральную переменную, характеризующую зависимость предприятия от поставок своей продукции или закупок сырья, материалов, комплектующих на мировом рынке.

В отличие от конкуренции этот индикатор оказывается связан с изменением объемов производства в 2000-2004 годах (0,010). При этом, как видно на графике 5, связь является положительной – чем шире предприятия вовлечены во внешнеторговые операции, тем выше у них были темпы роста производства в последние годы.

График 5.



Аналогичная связь наблюдается с вопросом об инвестициях (значимость 0,000). Правда, оценки финансово-экономического положения – которые однозначно ухудшались при нарастании интенсивности конкуренции – в данном случае оказываются самыми высокими у средней группы предприятий с ограниченными масштабами экспорта и импорта (значимость 0,000). Тем не менее, положение предприятий в первой группе (с существенными объемами внешнеторговых операций) оценивают как «хорошее» 39% - против 30% в последней группе. Оценки «плохое» здесь дали 8% респондентов – против 17% среди предприятий, не выходящих на внешние рынки.

Применительно к вопросам об инновационной, инвестиционной и маркетинговой политике также наблюдается тесная связь с группировкой по внешнеэкономической активности (значимость 0,000-0,003). Предприятия с существенными объемами экспорта и импорта в 2000-2004 годах чаще вводили новые производственные мощности, тратили больше средств на маркетинг и рекламу, проводили собственные НИОКР, внедряли новые продукты и

технологии, а также нанимали менеджеров с опытом работы в зарубежных компаниях.

Таким образом, большее вовлечение во внешнеторговые операции оказывается положительно связано с общими результатами деятельности предприятий. При этом, безусловно, остается открытым вопрос о том, что есть причина, а что следствие.

Внешнеторговая активность и развитие корпоративного управления. Практически по всем вопросам, выделенным выше для характеристики корпоративного управления, наблюдаются значимые связи с группировкой по внешнеэкономической активности. Предприятия с существенными объемами внешнеторговых операций чаще проявляют интерес к фондовым биржам и в РФ, и за рубежом (значимость 0,072; без ТЭК и отрасли «связь» - 0,000). Такие предприятия чаще входят в холдинги и бизнес-группы (45,5% против 39% по всей выборке; значимость 0,006). На подобных предприятиях выше степень концентрации собственности и контроля – акционер с контрольным пакетом акций есть у 77,5% предприятий в этой группе против 71% по выборке (значимость 0,012). При этом большее число респондентов в данной группе считает достигнутый уровень концентрации акций оптимальным (0,085). Вместе с тем, на таких предприятиях чаще встречаются иностранные акционеры (20% против 14% по выборке; значимость 0,003). Наконец, предприятия из этой группы существенно чаще привлекают международных аудиторов либо аудиторские фирмы из других городов РФ (0,003), что можно трактовать как стремление к большей прозрачности перед внешними контрагентами и инвесторами. Связь с группировкой по внешнеэкономической активности отсутствует только для ответов на вопрос, являются ли крупные собственники менеджерами предприятия.

Основные выводы

1. Большинство обследованных предприятий сталкивается с сильной конкуренцией со стороны российских производителей. В то же время, свыше 60% респондентов говорят об отсутствии значимой конкуренции со стороны производителей из дальнего зарубежья и стран СНГ. В целом можно говорить о 4 сопоставимых кластерах – предприятия, практически не испытывающие конкуренции; предприятия, сталкивающиеся только с российскими производителями; предприятия, конкурирующие только с зарубежными фирмами; предприятия, конкурирующие на обоих сегментах.

2. При очень скромном присутствии российских предприятий на глобальных финансовых рынках (выход на зарубежные биржи, привлечение иностранных инвестиций, наличие иностранных акционеров) показатели их вовлечения в международную торговлю товарами оказываются достаточно высокими. Около половины респондентов являются экспортерами, свыше 40% - импортерами. При этом 31% респондентов могут быть охарактеризованы как активные участники внешнеэкономической деятельности (экспорт более 10% всех продаж и/или импорт свыше 10% затрат на производство).

3. Влияние конкуренции на общие показатели деятельности предприятий не однозначно. Усиление конкуренции ведет к росту расходов на маркетинг и рекламу и при этом заметно ухудшает оценки финансово-экономического положения предприятий. Связь с динамикой объемов производства в 2000-2004 годах отсутствует. Вместе с тем, предприятия,

сталкивающиеся с умеренной конкуренцией, осуществляли больше инвестиций. Конкуренция с иностранными производителями приводила в 2000-2004 годах к росту расходов на НИОКР, внедрению новых продуктов и технологий в больших масштабах. Конкуренция с российскими производителями была связана с более активным вводом новых мощностей и наймом менеджеров с опытом работы в инофирмах.

4. В отличие от конкуренции внешнеторговая активность оказывается тесно и положительно связана со всеми общими показателями деятельности предприятий. АО с существенными объемами экспорта и импорта отличаются более высокими темпами роста производства в 2000-2004 годах, лучшим финансово-экономическим положением, большими объемами инвестиций. Они чаще вводили новые производственные мощности, тратили больше средств на маркетинг и рекламу, проводили собственные НИОКР, внедряли новые продукты и технологии, а также нанимали менеджеров с опытом работы в зарубежных компаниях.

5. Применительно к корпоративному управлению влияние конкуренции и внешнеторговой активности выражается в следующем:

- Акционер с контрольным пакетом чаще встречается на предприятиях, конкурирующих на обоих сегментах или только с российскими производителями. Респонденты в этих двух группах чаще считают оптимальным достигнутый весьма высокий уровень концентрации или высказываются в пользу его дальнейшего повышения. Наконец, в этих же двух группах крупный акционер чаще выступает в качестве менеджера.

При исключении влияния ТЭК и отрасли «Связь» присутствие иностранных акционеров, вхождение в листинги или планы выхода на биржи, а также привлечение международных аудиторов более характерно для фирм, конкурирующих с зарубежными производителями. Однако эти связи остаются статистически незначимыми.

- Предприятия с существенными объемами внешнеторговых операций чаще входят в холдинги и бизнес-группы и демонстрируют более высокую степень концентрации собственности и контроля. Вместе с тем, на таких предприятиях чаще представлены иностранные акционеры, а также выше интерес к фондовым биржам и в РФ, и за рубежом. Предприятия из этой группы активнее привлекают международных аудиторов либо аудиторские фирмы из других городов РФ.

6. Суммируя полученные результаты, можно сделать предположение о распределении крупных и средних российских предприятий, действующих в форме АО, по сегментам с разной степенью конкуренции. Отсутствие конкуренции дестимулирует предприятия. Высокая степень конкуренции (прежде всего, со стороны российских компаний) выступает фактором усиления концентрации акций и присутствия крупных акционеров на предприятиях в качестве менеджеров. Вместе с тем, для успеха в конкурентной борьбе эффективным инструментом оказывается интеграция в мировой рынок. Например, у предприятий, осуществивших сертификацию по ISO в 2000-2004 годах, а также у предприятий-импортеров были заметно выше темпы роста производства и лучше общее финансовое положение. В свою очередь, расширение внешнеторговой активности усиливает интерес предприятий к

присутствию на фондовых биржах и привлечению внешних инвесторов, что логически связано с совершенствованием механизмов корпоративного управления. Данный процесс, однако, является длительным и охватывает пока ограниченное число компаний в российском корпоративном секторе.